HEISE

HEISE

Hub de Estrategias, Innovación & Soluciones Empresariales

Clínica empresarial para problemas reales

Diagnosticar, estabilizar, tratar y acompañar a las empresas de manera expedita con talento multidisciplinario.

Gestión Consultiva Empresarial

Universidad + Empresa + Gremio

EL PROBLEMA QUE HEISE RESUELVE

La empresa no puede esperar el ritmo burocrático

HEISE integra conocimientos que existen dispersos dentro y fuera de la organización y los hilvana a través de una sola gestión frente al problema empresarial.

Tres síntomas repetidos

Urgencia

Caídas de ventas, costos, calidad o entregas requieren reacción inmediata.

Problemas transversales

El dolor de una empresa puede mezclar administración, manufactura, maquinaria, compras, logística y mercadeo.

Conocimiento disperso

HEISE coordina especialistas de áreas separadas bajo una gerencia general de proyecto.

En corporaciones grandes estas capacidades suelen estar hilvanadas; en medianas, pequeñas, microempresas y emprendimientos, HEISE puede aportar esa integración.

Una clínica para la salud organizacional

Atención rápida para emergencias y programas planificados para fortalecer empresas de todo tamaño.

El ApeFE puede estructurarse como proyecto de 3 meses; otros servicios pueden variar por tamaño de empresa, severidad y dimensión del problema.

POR QUÉ UNA UNIVERSIDAD PUEDE SER EL MEJOR INCUBADOR

La universidad concentra talento; HEISE lo convierte en solución

La clave no es “meter profesores” en proyectos: es disponer de un inventario habiendolos identificado, categorizado y gerenciado como consultores. Para ello, se desarrolló un instrumento basado en las normas ISO 20700 que permite identificar competencias consultoras dentro de la población donde se aplique.

La idea es armar un equipo, e incluso cambiar las condiciones para que nuevos ingresos cumplan con un mínimo de competencias deseables.

Multidisciplinariedad

Facultades, escuelas, laboratorios y líneas de investigación.

Talento categorizado

Consultores sénior, intermedios y júnior según competencias.

Tesis con propósito

Subproblemas reales convertidos en trabajos de grado guiados.

Presencia regional

Campus u oficinas como nodos de prospección empresarial.

Costos inteligentes

Alternativa más accesible que grandes consultoras internacionales.

Velocidad HEISE

Respuesta con tiempos de industria, no de trámite académico.

MODALIDADES DE MONTAJE

HEISE puede instalarse de varias maneras

El modelo se adapta al dueño institucional, pero mantiene una misma esencia: detectar demanda, articular talento y gerenciar soluciones.

Modalidad	Mayor beneficio	Cuidado clave
Universidad	Talento interno, tesis, campus y reputación	Debe vencer lentitud administrativa
Gremio / AEEC	Acceso directo a empresas afiliadas	Debe contratar capacidad técnica externa
Alcaldía / Gobernación	Instrumento de desarrollo regional	Requiere convenios y gobernanza pública
Modelo mixto	Red de universidades + gremios + consultores	Mayor potencia, mayor coordinación

La forma concreta depende de quién aloja el modelo, quién abre puertas comerciales y quién aporta capacidad técnica ejecutora e incluso financiera.

Del prospecto a una solución empresarial

El flujo se mantiene, pero la prospección cambia según quién aloje HEISE.

Prospección cámaras, visitas, CRM → **Prediagnóstico síntomas y severidad** → **Propuesta producto, alcance, horas, equipo consultor** → **Ejecución consultoría y entregables** → **Transferencia auditoria, KPIs, staff** → **Salida empresa autónoma**

¿Quién prospecta?

Universidad con oficinas regionales: jefes o directores regionales visitan gremios, cámaras y empresas.

Universidad de campus único: atiende su entorno empresarial natural y cercano.

Gremio, AEEC o cámara: el responsable de HEISE dentro del organismo convierte afiliados y contactos en prospectos.

Tres puertas de entrada: · emergencia rápida (Intervención Inmedita) · fortalecimiento planificado (Intervención via acompañamiento estructurado) · productividad focalizada (intervención especifica de área)

CUANDO EL PROBLEMA ES GRANDE

Un macroproblema se divide en proyectos ejecutables

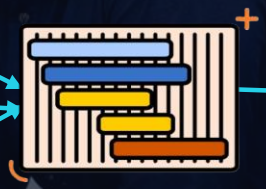
HEISE ensambla consultorías, pasantías y trabajos académicos en una solución integrada.

PROBLEMA MACRO
Ej. cadena de valor

Compras e Ingenieria
04 Trabajos de Grado o paquetes de trabajo

Planeación de Materiales y Logística
06 Trabajos de Grado o paquetes de trabajo

Manufactura
02 Trabajos de Grado o paquetes de trabajo



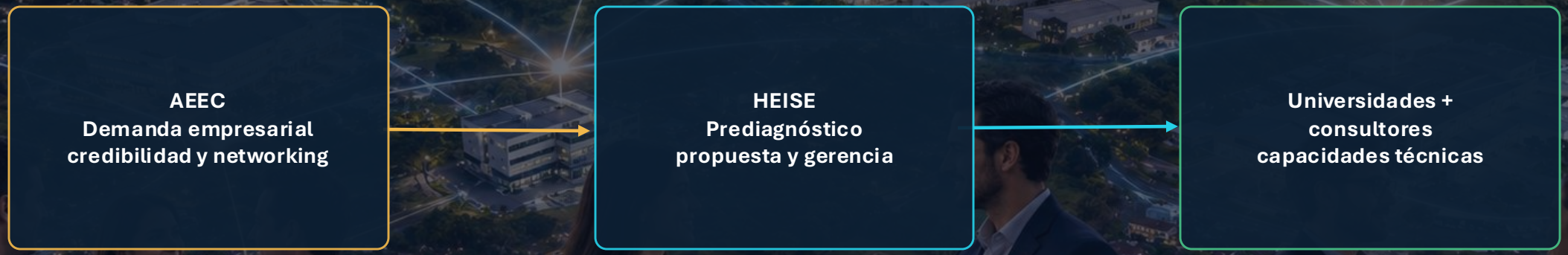
SOLUCIÓN INTEGRADA
Validada, ejecutada y gestionada por HEISE

Antecedente: proyectos coordinados en Ford Motor Andina permitieron abordar compras, ingeniería, logística y manufactura desde trabajos un plan de trabajos de grado articulados y consultoria especializada de docentes expertos y ingenieros de la compañía.

APLICACIÓN CONCRETA

HEISE Carabobo: una oportunidad natural para AEEC

La Asociación puede ser puerta de entrada al empresariado; la academia y los consultores son el brazo técnico.



La pregunta estratégica: ¿HEISE debe vivir en una universidad, en AEEC o en una alianza donde AEEC sea el canal comercial y reputacional?

El incentivo debe estar alineado

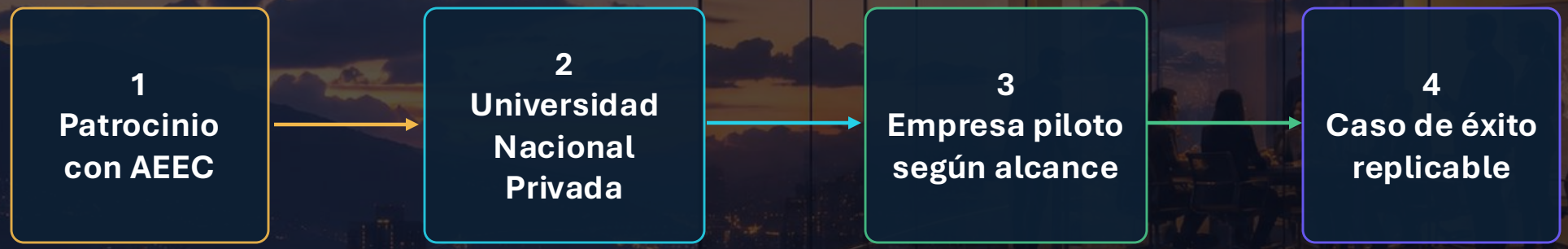
Si HEISE genera valor, todos ganan: empresa, consultores, universidad, estudiantes y organización anfitriona.

- ✓ Consultores docentes reciben ingresos adicionales por proyectos.
- ✓ La organización anfitriona participa en ingresos por alojamiento, marca y gestión.
- ✓ HEISE cobra diagnóstico, consultoría, gerencia de proyecto y acompañamiento.
- ✓ La empresa paga por resultados, velocidad y transferencia de conocimiento.
- ✓ La calidad se protege con categorización, SLA, confidencialidad y revisión técnica.

HEISE no vende horas: vende capacidad de resolver y dejar capacidad instalada.

Validar un piloto, no “comprar” toda la idea

La mejor venta de HEISE será un primer caso real en Carabobo con resultados visibles.



Propuesta de conversación: definir quién aloja HEISE, quién abre puertas, qué universidad aporta talento y qué empresa prueba el modelo.

Carabobo puede ser el primer nodo de una red nacional de clínicas empresariales.